

农民工返乡创业渐成气候

中国农民工创业就业发展论坛将于2011年10月12日-14日在四川省成都市金堂县举办,本次活动主题是“促进农民工创业就业,加快推进城乡统筹发展”。内容主要包括:中国农民工创业就业发展论坛、中国(金堂)农民工博物馆开馆仪式、农民工公益晚会、农民工创业帮扶行动、农民创业就业征文大赛颁奖仪式、创业带动型优秀企业及优秀企业家推介宣传等内容。

农业部通过比较,最终选择了天府之国的金堂县作为论坛承办地点。金堂县总人口88.45万,农村剩余劳动力占农村劳动力的比重在60%以上,是名副其实的农业人口大县。金堂在全国创造出了多个第一:第一个开展外派劳务,第一个开展外出务工人员技能和引导性培训,第一个由政府组织开展农民工输出工作,第一个在劳务输入地建立就业社保服务站,第一个为农民工在乡镇开通可视电话,第一个为农民工开通跨省客运班车,第一个组织农民工搭乘包机,第一个探索解决留守儿童和空巢老人问题。截至2010年末,金堂县共转移农村劳动力28万人,其中常年在县外就业的达18万人以上。农民工每年汇回金堂县的资金数以亿计,有力地促进了农民增收和县域经济发展。

随着金堂县经济社会的发展以及农民工多方面条件的改善,在成都市统筹城乡发展系列政策支持下,金堂县不失时机地成立回引经济工作协调领导小组,推出吸引支持农民工返乡创业的一系列优惠政策,打造全国第一个返乡创业示范区,建立回乡集中创业居住区,鼓励土地流转从事农业规模经营,到输入地走访和慰问金堂籍农民工并宣传返乡创业政策,每年评选和表彰返乡农民工“十佳创业明星”,推荐符合条件的返乡创业农民工作为人大代表和政协委员候选人。这些措施,吸引了大批农民工返乡创业,使一批又一批农民工由异地就业者变成本地创业者,由异地打工仔变成本地经理人,使广大农民工成为本地经济发展的重要原动力。

金堂的实践在一定程度上代表了我国中西部地区,特别是劳动力输出大县农村劳动力转移就业的规律和发展方向。

(吴世滔)

□ 郑江波

黄戊朴在创业前有着特殊的人生经历,他毕业于上海工业大学,是共产党培育的第一批红色大学生,工作后响应毛主席号召“积极投身到大三线经济建设当中”,在四川的落后地区生活了20年。改革开放以后,他又成为了国内第一批合资企业长飞集团的创始人之一。

“如果不是黄老醉心于科学研究,他做上长飞的一把手也不成问题。”回忆起黄戊朴在长飞的日子,20年前的老部下,现在的合伙人李涌说。

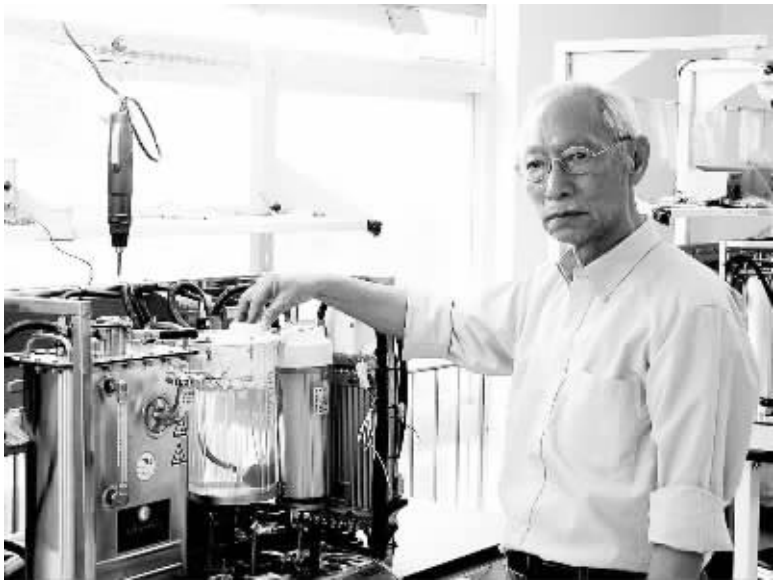
1995年60岁的黄戊朴从长飞退休了。

虽然退休了,可他仍然心系工作了几十年的长飞。为了给公司做一个网站,黄戊朴从60岁开始自学电脑,当时CPU还是586,一台电脑要两万多,61岁时他开始接触互联网,从市场上买了个美国软件就开始自己研究,长飞公司的第一个网站就出自黄戊朴之手。为了把公司生产光导纤维的工艺教材做成动态的,他就自学Flash,到最后他的水平已经可以将玻璃纤维拉成丝的过程演示得像真的一样。

黄戊朴说:“当学习成为一种乐趣时,就不会觉得累。”因为要跟康宁等很多国外的光纤公司谈判,黄戊朴从50岁开始自学英语,那时候他每天早晨听Voice of Australia(澳大利亚之声),到了单位在房间里还要跟自己讲2个小时,有很多同事不理解

黄戊朴:77岁创业不算老

50岁学英语,60岁学电脑,73岁二次创业,77岁还在路上……



说:“傻子,都一大把年纪了,还学英语干什么。”但是他毫不在意。

那时的黄戊朴坐公交时也想着想构思英语句子,每天学14个小时,谈判时尽量讲话,等到跟荷兰和日本合作的一份可行性研究报告完成后,就可以写文章了。基本上是第一年学会看文件;第二年能说话;第三年给武汉的一些设计师们当翻译。“当时就想着长飞需要跟国外合作,所以英语学起来就特别快。”黄戊朴说。

2000年的时候,黄戊朴曾去深圳创业,那一次他差点成功,当时他受邀和一个长飞光纤光缆厂的美国客户去深圳,用微波等离子技术做二氧化硅,这是来自于长飞的技术灵感。这个项目很好,科技含量也很高,但是遇上了互联网泡沫,股市一落千

丈,由于资金不足项目最终夭折。闲不住的黄戊朴回到武汉后不但没有受这次事件的影响而退缩,反而搞出了更大的动作。

那时候新技术层出不穷,尤其新能源的开发利用领域更是出现了很多震惊世界的研究成果,这让通信专业出身的黄戊朴心惊不已,于是60多岁的他做出了一个令人咋舌的决定:从零开始自学新能源知识,并创造出一项可用于量产的专利技术。黄戊朴50岁时自学的英语再次派上了用场,他通过浏览国外的技术类网站,下载麻省理工等大学的新能源研究报告,利用几年的时间进行了一次跨领域的知识长征。“我扫描了全世界的新能源技术,发现自己手头上的材料能启动的项目,就只有做节能减

排装置。又想到中国庞大的汽车,发现即使有10个大厂同时做这种节能减排装置都不够用,当时我就觉得这个项目一定会成功。”

黄戊朴确定了创业方向便进入了艰苦的试验阶段,他用自己的积蓄买太阳能盘模子,在家里的阳台上做实验,模子转得很快,那一刻他更确定了这个项目的可行性。但是,第一次实验最终失败了,发生了强烈的爆炸,后来的实验越做越难,越做越复杂,投入也越多。这让本就积蓄不多的黄戊朴变得捉襟见肘。“我当时就想,只要有钱就做,没有就算了。但我会一直坚持,我总感觉节能减排需要我,研究这些东西又是一种乐趣,对我来说,这些就是生命里的一部分。”

李涌是在黄戊朴最需要帮助的时候出现的,用黄戊朴的话说他们两人是忘年交,一对“70后”。那时候黄戊朴的钱只够维持半年,而李涌对节能减排的项目一直很感兴趣,他看到20年前的老领导黄戊朴的实验演示后当即便决定投资。

“他说我老骥伏枥,我说他慧眼识宝,我们在产业发展上有共同的目标,所以合作计划一拍即合。”

经过两年的实验,黄戊朴成功地研制出了同样功效的节能减排装置,它能使车辆的耗油量降低10%、尾气污染物排放量降低50%。并将美国1万-1.5万美元的设备价格压缩到了1万-1.5万元人民币,这是一次成功的中国式技术创新。2005年微氢集团创立,李涌任CEO,黄戊朴任CTO,从产品研发到产业化,公司走得很顺利,

节能减排装置也成功地通过了湖北省科技厅的技术成果鉴定。2010年公司基本实现了收支平衡。经过前期的投入,从研发产品到小批量生产,再转化成合格的工业产品一共经历了7年。目前,这项节能减排技术已经申请了发明专利、外观设计专利,商标也在申请过程当中。

“公交车市场集中度高,可以降低市场开发的难度。”李涌说。所以前几年微氢的产品主要针对公交,现在已经有了300台的装机量,武汉大街上也有不少公交车装上了微氢的节能减排装置。今年6月,微氢拿到了国内某投资人2000多万元人民币的投资,正在筹划建设新的厂房。公司员工从去年的40多人增加到现在的70多人,专注领域也从公交市场转为了煤矿大型机械以及航运市场,“我们已经和中煤、中远等大型国有煤矿企业签署了合作协议,将产生1个多亿的节能量,预计微氢可实现年5000万元的利润。”李涌说。去年微氢还参加了《创业邦》传播举办的创新中国Demo China的比赛,进入了总决赛并获得了创新之星第三名的好成绩,76岁的黄戊朴亲自上台介绍项目,感动了在场的所有观众。

黄戊朴现在除了每天上午到公司做技术指导外,还要上5个小时的网,主要是看国外的技术性网站,闲暇时还研究如何将产品量产后再便宜,以产生更大的社会价值。“我现在正在搞水的新能源研究,可是国际上好像不允许,说是违反能量守恒定律。”黄戊朴说。

大学生合伙创业 造低价节能灯

同样的照明环境,用一种新型材料造的节能灯,比普通节能灯照明效果更好、更省电。重庆目前正批量生产这样的环保节能灯,它能节电50%-70%,该产品上市后受到好评,销量非常好。让人稍感意外的是,产品技术的主人是几名怀揣创业梦的在校大学生。

大学生旅行途中发现商机

正在上大四的郝华是重庆文理学院电子信息专业的学生,去年的一次广州之旅,改变了他和另外几名同学的命运。

广州大街小巷使用的一种节能灯泡一下子吸引了敏感的郝华,一盏盏精致的小灯是他在重庆看不到的。好奇心驱使下,他找到一家灯饰城,缠着

老板问了一下午。“终于明白了这是一种新型节能灯——LED节能灯。”听老板介绍完这些家伙后,郝华当即意识到,“这玩意儿”在内陆城市还不多见,但它省电、节能、照明效果好等优点,注定将来在市场上能有一番作为。

郝华马上改变行程计划,前往广东省LED节能灯最大的生产基地——中山市。他以打工仔的身份“混”进一家LED节能灯生产厂,仔细研究起这个小小的节能灯。两个星期后,郝华胸有成竹地回到了重庆。

大四学生张罗创业

返渝后,郝华一直按捺不住内心的激动,急着找同学商量“创业大计”。“大家一拍即合,决定创办一家LED节能灯公司。”郝华说。

合伙人都是重庆文理学院同专业的学生。前期,该学校就曾推出以创业为主的就业模式,倡导学生自主创业,还为创业学子配备了实验室和指导老师。郝华的公司赶上“政策”,顺利地开张了。

学校为他们免费提供了厂房和办公场地,郝华所在的学院还提供了相关的仪器设备和办公设备。

去年12月底,重庆煜佳节能灯有限公司在永川成立。据介绍,不少领导先后前来郝华的公司调研,给予这群创业大学生高度重视和大力支持。

自创技术更节能省电

LED节能灯最大的优点在于节能,其节能效果是白炽灯的90%,是传统节能灯70%。据报道,中国每年



用于照明的电耗约为每月2500亿度,若全部采用LED节能灯取代,每年就可节电2000亿度以上。这个数字,是三峡年发电量的3倍,这意味着,LED节能灯的普遍使用可缓解目前用电高峰期“拉闸限电”的现象。

就是在这样的背景下,郝华的公司加大宣传力度,拟在内陆城市全面铺开销路。“最大的问题是,很多消费者没用过这种节能灯,认为价格较高,

也没试过效果,能出钱消费的人很少。”郝华说,经合伙人商量,他们决定采取“先试用,后购买”的促销策略。

果然,该公司推出的产品受到广泛关注,效果不错。郝华认为,价格始终是摆在面前的一个问题,公司要想办法把LED节能灯的价格“降”下去。

“目前,我们公司正在筹备申请技术专利一项。”郝华告诉记者,经反复探索研究,他发现只要在目前用于LED节能灯的恒流电路基础上,开发出一种功耗损失小,成本低廉,使用寿命长,同时具有高精度恒压及恒流功能的新型电路,产品的价格就有望降下来。

公司目前已向永川区科委提交了自主创新的相关科研项目,探索如何将产品成本降到最低。郝华说,要想把产品推广得更远,首先要价格实惠,解决了价格问题,LED节能灯才能真正走进老百姓的生活,节能降耗才能体现在日常生活中。(谭亚)

“好乐买”李树斌分享大学生生活经历



滴心得。

在交流会上,好乐买CEO李树斌分享了他的大学生活经历:

我2005年来清华读研,读了不到一年,我的老板(冯军)就叫我回去了,一直也没有回来过。

我的本科是在广院,广院是一个美女如云的地方,我当时是在管理系。我本来想成为一个游戏狂魔的,

所以我打游戏很好,但是我的电脑不好,有特别多的毛病,老是不兼容,所以我们同学当时不愿意让我玩;我当时借别人的电脑玩,结果人家也不让我玩,所以电脑玩一玩也就不玩了。

后来没办法,就说我去搞点软件研究研究,于是我就搞了一些软件,有一款软件叫Flash多动画,当时就做了几个动画,觉得这个挺好的。后来我们另外一个系的同学参加一个什么网页大赛,我给他做了动画,那个东西拿了一

等奖,奖励了500块钱,给了我一点钱。我觉得做这个东西还能够赚钱,我就在互联网上找了一些设计公司,当时1999年的时候设计公司都很赚钱,做一秒钟大概是一两百块钱,我一下午能够做30秒,公司能给我千八百块钱,有的时候一千多一点,我觉得这个事很爽,一下午拼30秒的话,老板让我做什么动画,我就想想,我的创意让这些素材差不多符合,就找几个素材,然后拼起来就可以了,这些素材都是大牌的素材,都是在国外获奖的素材,所以老板特别喜欢,基本上一两次就通过了。

不过后来就不让我干了,因为后来他们都被告了,说公司版权有问题,老板说你这个东西到处都有版权问题,因为我是找了几万个素材,每个中间有一点拼起来的,说不准哪个地方被人看出来这个东西,或者看出是某一张图了,所以后来我也不愿意干这个事了,但是确实做动画是很累的,因为我后来会写程序,一下午要拼几十秒的话,一秒钟24帧,一下午拼几百帧,素材要拼凑也是很累的。”

因为我们广院也是一个比较有钱的学校,我们入学的时候基本上上网已经是免费了,我们宿舍里面8个人

基本上都是有电脑的,大一的时候基本上每个人都有电脑。所以我后来想,当时清华有水木清华,北大有未名的BBS;广院有这么好的硬件环境,但是没有BBS。我们当时除了打游戏,就是去图书馆看美女,因为广院美女特别多,就想这些美女也应该有一个论坛,大家能够互相认识,所以我们应该做一个像清华的水木清华的东西,但是我们没有人会写程序,这个很麻烦,因为我只会做动画,我要是做这样的论坛,我可能还得写程序,后来我就请我们学校唯一的一个理工科的实验室,我就说我会动画,请他们写程序。然后我们就写了一些聊天室、一个BBS,就作为广院的社区,我们当时叫核桃林社区,多的时候一天有上万个帖子,还是蛮大的一个论坛,我们给自己一个口号,是全国美女最多的论坛,当时很多清华、北大的人过来找女朋友。

所以到现在为止其实对我来讲,我觉得最成功的就是做这个东西,因为我后来不断地参加朋友的婚礼,都是跟他们这样认识的,我每年都会参加很多这样的婚礼。我觉得你赚他们的钱没什么意思,但是改变他们的命运这件事意义特别大。

后来我们做了这个社区之后,我

们当时做了一个游戏,因为光是社区很没意思,所以我们当时做了一个应用,比如说大家可以自己写作业,谁写完了就往上放,放上去之后有人不愿意做作业的,可以下载作业,当时没有人写作业,只要有人写上去,就有人上去抄,可以获得一点积分。还有一些什么养羊的程序,我后来才知道那个东西十年以后可以拿去上市,我当时写了很多这样的东西。

另外我说一点,我觉得人生真的有很多偶然,因为我毕业的时候,当时想出国,我的人生轨迹就希望毕业之后考研,读硕士、读博士,去一家跨国公司,慢慢地做一个经理,我的人生就这样结束了,我大学的时候还是这样规划的,所以我大三的时候就读GRE、考托福。但是那天正好是2001年9月11日晚上,我跟我一个师哥说咱俩去看看学校,选择一下学校;后来等了他半天没有来,我说你怎么骗我?他说出事了你不知道吗?美国那个飞机撞大楼了,咱们两个出不去了;出不去就出不去吧,但是考试都考完了,要申请了,后来也申请了一些学校,但是最后也没有拿到奖学金,于是就放弃了。

后来我毕业的时候,我们实验室

里接了一个活,就是给一个电子商务公司写程序,但是这个活没有人干;后来就说给我干,这个活干完以后给我5000块钱,作为我的毕业设计。所以我就给这个电子商务公司搞程序,没有想到后来那个公司被爱国者收购了,做得很挺大,那个老板就说反正你也不出国了,你也来不及考验了,你就过来,反正这个东西是你写的,你就过来做CTO吧;我觉得也挺好的,就去这家公司了。

我当时想如果说我毕业之前是给一个游戏公司写程序的,就是游戏公司的了;给什么公司写程序就是什么公司的,所以我觉得人生真的是挺偶然的。我一路走到现在,卖过不同的产品,卖数码产品、化妆品、建材、鞋子,基本上我能在网上卖的东西都卖了,最后我选择了鞋子,所以我觉得挺偶然的,我的人生没什么规划,基本上规划了也实现不了,不想做的事情反而做了,说实话我最讨厌卖东西了,没有改变人的命运那么有成就感,但是这个事情能赚钱,我觉得我先得找一个赚钱的行业,然后再去找另外一个事情,所以我还是认为目前这个事情还是能够让我感受财务自由的一个职业。(据《创业邦》)